# 如何理财小论文范文共11篇

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-12-09

*如何理财小论文范文 第一篇企业理财学还远未发展成为一门成熟的学科，因而关于企业理财问题如学科性质及定位尚没有一个令人信服的结论，由此导致的结果是许多概念界定和观念上的含混不清，直接制约理论和应用研究的纵深发展。本文试图将广义的理财界定为对稀...*

**如何理财小论文范文 第一篇**

企业理财学还远未发展成为一门成熟的学科，因而关于企业理财问题如学科性质及定位尚没有一个令人信服的结论，由此导致的结果是许多概念界定和观念上的含混不清，直接制约理论和应用研究的纵深发展。本文试图将广义的理财界定为对稀缺的资本要素的有效配置，从理财科学分野的角度定格出企业理财，并在此基础上对其进行相应的定位。这种定位的目的并不在于纠缠一些概念和范畴问题，而是试图解释一些关乎企业理财自身发展的重要的观念问题。

1、资本要素的稀缺性与配置效率

经济学的基本命题之一就是经济资源的相对稀缺性（scarcity），所以要讲求经济资源的配置效率。经济资源的要素构成是与主导的社会生产方式和生产力发展水平相联系的。在渔猎社会和原始农业社会结束之后，尤其是进入工业社会后，公认的经济资源包括土地（实质含义为自然资源）。劳动和资本（也有将管理才能、创业精神纳入的）；到了后工业社会（或者目前喧嚣甚上的“信息社会”、“知识经济时代”），知识（信息）大有成为新的经济资源要素之势。

在工业社会的生产方式下，无论在何种制度安排（）之下，资本在诸要素中都处于相对占优地位。在市场上，充当交换工具的是资本的原始实物形态——货币，而在其背后起媒介作用的则是根据资本的计量属性抽象出来的概念——价值；在组织（企业）内，资本雇佣劳动成为主流的范式，企业的剩余索取权也留给了资本的提供者。如果把市场和企业都看成是一种定价机制的话，资本就成为定价过程的媒介或者主动者。

资本作为一种经济资源，典型地具有稀缺性。作为生产要素的资本是对社会经济活动中具体资本表现形式的抽象。相对特定主体而言，从权属上看，资本无外乎自有资本（主权资本，权益资本）和他人资本（债权资本）之分。资本的表现形式也有一个演进的过程。从目前的断面上看，资本的表现形式至少包括：资本的原始实物形态——货币资产；资本的转换实物形态——实物资产；资本的虚拟形态——金融资产。资本的配置过程，即将不同权属的资本转换为不同资本表现形式的过程。简化、笼统地讲，资本的配置过程分为两个方面：资本的筹措过程，即对不同权属资本的组合过程；资本的投放过程，即不同资本表现形式的组合过程。

必须说明的是，除了市场上单纯的资本品交换活动之外，尤其是在组织（企业）之中，资本作为一种要素，其配置过程都是与其他要素的配置过程相耦合的。关于这一点，后文将从团队生产（teamProduction）和契约联结（nexusofcon－tracts）的角度展开讨论。

根据经济学的宗旨，资本配置必须讲求效率。资本配置的效率从理论上可以借用帕累托（Pareto）效率来阐述，在应用中，则可以分别考察资本的筹措效率（资本成本最小化）和投放效率（资本价值最大化）。必须注意的是，这里考察的是资本配置的效率，而不是全要素配置的效率，两者不能相互替代。同样的道理，通过全要素意义上的企业价值来考察财务资源的配置效率，从理论上是讲不通的。对于这个问题，后文将专门进行讨论。

2、理财科学及其分野

我们不妨把理财理解为对资本要素的配置。这样，理财的动因在于资本要素的稀缺性，理财的目的在于提高资本要素的配置效率。从这个角度看，凡是与资本要素配置相关的主体，都具有理财的动机乃至行为和观念。理财的主体，包括政府（作为公共管理者，和作为“大型”外体）、企业、非营利机构、家庭、个人等。不同的主体在理财方面，有各自不同的约束条件和目标函数，但这并不妨碍将它们整体抽象为资本要素配置。

理财科学就是在探索理财规律、总结理财观念的过程中形成和发展起来的一门科学。或者可以更进一步说，理财科学是研究资本要素配置的一门科学。按照理财主体的不同，理财科学可以划分为：研究总量资本配置的公共理财（publicfinance），其主体是政府（作为公共管理者），一般称为公共财政学；研究个量资本配置的微观主体理财，其主体包括企业。非营利组织（政府作为“大型”个体包含在内）、家庭和个人等，其中研究企业理财的分支即为企业理财学（或企业财务学）。此外，由于现代意义上的理财必须借助一定的场所、中介和手段，因而理财学科中还包括研究资本市场、机构与工具的金融学（金融市场学）。

目前，西方企业理财学界一般把理财学科分为以下三个部分：金融市场学，投资学，企业理财。其中投资学是专门研究资金投放的学科，它实际上是不同主体理财xxx有的一个环节。不提公共理财，则是因为在总量层面的资本配置具有明显区别于个量资本配置的特殊性，此外它还涉及国家权力的强制性等诸多因素，使其与微观主体理财区别较大，至少难以适用一些微观经济学的原理与方法。不提企业之外其他微观主体的理财，则是基于学科发展状况和研究的轻重取舍。但这种提法与以上划分并不矛盾，它体现的是理财学科发展的不均衡性和理财学科的研究尚不完善的现状。

理财学科的理论基础来源于经济学。专门研究理财的基本理论与方法的经济学分支即为理财经济学（financialeconomics）。理财经济学主要研究资本的供求关系和价格决定、不确定性和风险分析、资本成本和资本结构、资本品估价等方面的内容。它随着经济学的发展而发展，在更为晚近时期，引入了信息经济学中的不完全信息分析和代理关系分析等新兴的分析模型。

3、企业理财的基本定位与框架

由上可知，企业理财属于微观主体理财的一个分支。企业是指盈利性生产经营组织。根据其组织形态的不同，一般可以区分为独资企业、合伙企业和公司三种类型。不论何种形态的企业，在创立和生产经营过程中都会产生各种利益关系，并由此形成多方利益相关者（Stakeholders），例如所有者、债权人、经营者、职工、政府等。在理财上，企业本身与其利益相关者都是有区别的。即使是在独资企业中，尽管业主对企业承担无限责任，兼具企业所有者和经营者的双重身份，但企业的理财与业主个人的理财（生活消费，家庭用度开支，在该企业之外的其他投资活动等）还是有区别的。

企业的理财就是对企业的资本（典型地具有“法人资本”或者“组织资本”的含义）进行配置的过程。尽管这里所谓的企业的资本从来源上看，不外乎属于所有者的权益资本（原始投资、经营积累）和属于债权人的债权资本两类，但是，企业自身资本的配置与所有者和债权人各自资本的配置决不是等同的。对于其他的利益相关者而言，更是如此。可以说，企业是独立于各方利益相关者的理财主体。从这种意义上讲，企业的理财有别于任何利益相关者的理财。

应该强调的是，理财主体只是一个理财角色定位意义上的主体，它不同于法律意义上的主体。例如，企业内部有自身相对独立资本的部门，就是一个有别于该企业的理财主体；单个业主制企业与业主分别是独立的理财主体；政府作为公共管理者和作为“大型”个体，分别属于不同的理财主体。

另一方面，企业的理财与利益相关者的理财又是有联系的。这些联系除了通常所说的直接的财务关系之外，还包括各种间接的影响关系（例如在理财效率卓著、资本组合价值高的企业工作的职工，更易于获取高额的住房按揭贷款），甚至外部性（例如股份公司因不当投资导致股票价格下跌，殃及股东，甚至与公司有密切业务关系的企业的价值）。更为突出的是，占据主导地位的利益相关者的理财行为和策略（基于各自资本配置的目标函数和约束条件的具体化或者对称），往往会对企业的理财行为产生较大的、甚至是支配性的影响。例如独资企业的理财，受制于业主的理财行为和策略；高度集权管理体制下，政府作为公共管理者的理财行为和策略，直接制约企业的理财行为；股权高度集中的企业，其理财行为依赖于所有者的理财行为和策略；股权高度分散，具备钱德勒式的“经理革命”特色的企业，其理财行为会受到经营者本人理财行为和策略的影响。这些命题都可望获得显著的经验（empirical）支持。

企业理财作为企业自身独立的资本配置活动，研究和总结其规律和观念的学科即为企业理财学，或称企业财务学。它包括两个主要的分支：作为理论基础的财务经济学，和作为应用技术和方法的企业财务管理（管理财务学）。

财务经济学是理财经济学的主干部分，也是理财经济学中进展最长足的部分。它主要借助微观经济学的基本原理和分析方法，研究企业资本等措和投放及其配置效率的计量问题，主要的模块包括资本成本与资本结构研究，企业（资本组合与资本品）的估价研究，以及作为基本前提、分析模型或度量基础的不确定性和风险度量研究、资本市场效率研究。不完全信息和代理关系模型等。代表性的研究成果包括MM资本结构定理、有效边界与资产组合理论、资本资产定价模型、套利定价模型、期权定价模型、有效市场假说等。其中最为值得一提的是，财务经济学领域开拓性的研究使得美国的6位教授分别获得了1985（FrancoModigliani）、1990（HarryM．Markowitz,）和1997（Robert,）年度的诺贝尔经济学奖。

企业财务管理则涉及到理财中的政策和控制问题，包括财务经济学基本原理的实际应用。目前的研究主要根据资产负债表项目分别展开，包括营运资本管理、资本预算、资本成本、分配政策等，此外还涉及到财务控制问题。企业财务管理典型地属于企业管理的分支，与企业生产与运作管理。企业营销管理、企业人力资源开发与管理等相并列。企业财务管理实际上就是企业的理财行为，即为了实现企业资本有效配置而努力的过程。

财务经济学与企业财务管理的关系，类同于微观经济学与企业管理的关系。财务经济学的研究方法就是典型的经济学研究方法，先假设资本市场是有效的，信息是完全和完美的，理财主体是理性的，得出一些理想化的模型；然后逐步放宽和修正假设，不断得出更进一步的结论。资本结构理论中，从MM理论到有税模型、破产成本模型、财务危机模型；资本组合和资本品定价理论中，从资本资产定价模型到套利定价模型；以及财务经济学研究基点上，从有效市场假说到不完全信息模型和代理关系模型，遵循的就是这条发展脉络。此外，财务经济学中的基本分析工具，例如均衡分析、边际分析、成本效益权衡（trade－off）、不确定性分析等，都是与微观经济学的相应分析方法一脉相承的。最近，经济学界中新兴的、运用混炖理论（Chaostheory）、模拟技术（modelingtechnology）和非线性动力学（nonlineardynamics）解决经济问题的所谓“经济物理学”（econophysics），也主要针对“财务复杂性”（financialcomplexity）的问题。而企业财务管理虽然以财务经济学作为理论指导，但它实际上还与企业管理理论的发展基本同步。例如对人的社会性的关注和人本主义理财的研究、对决策理论的借鉴和财务决策研究、权变思想的运用和财务柔性（财务适应性，）研究、战略管理的影响和战略财务管理的兴起等。

4、团队生力、契约联结与企业理财目标替代

企业理财是对企业资本要素的配置过程，而资本要素仅仅是企业生产要素中的一个。为了准确把握这一命题，我们不妨借助新制度经济学中有关“团队生产”和“契约联结”的理论加以阐释。

所谓团队生产，指的是资本、劳动、土地等各种生产要素相互耦合，联合完成生产活动。团队生产中对各项要素的投人和产出进行计量、避免偷懒（Shirk）和搭便车（free-ride）的要求，直接诱致了企业这种制度安排[1]。团队生产的意义不仅在于对于诸多生产要素而言，企业是“技术上不可分离的实体”（technologicallynon-separableentity)[2]，而且由于诸多要素在一起合作生产的产出大于各自孤立进行生产的产出之和。从这种意义上讲，就企业生产而言，资本作为生产要素之一，当且仅当与其他生产要素耦合在一起进行团队生产时，才谈得上追求配置效率。但是，这也带来了一个十分棘手的问题：即要想分清全要素团队生产的效率与其中资本的单要素效率，是不可能或者不经济的。无论这种效率以总产出、经济收益、财务利润或者企业价值体现，这种区分都比较棘手。可供选择的方案是，给其他要素以可以合理计量的报偿，而为资本要素（甚至仅限于权益资本部分）保留剩余索取权，然后对剩余索取权进行估价，以决定资本要素的配置效率。这样，企业实际上成了为其他生产要素定价的制度安排。这类似于最终归集资本提供者（甚至仅限于所有者）在企业所拥有的价值的过程。但这种修正实际上很难彻底剔除全要素效率中其他要素的边际页献。

另一种解释需要借助于“契约联结”理论。根据这一理论，企业只不过是各方利益相关者之间一系列契约的联结。这其中包括所有者、债权人提供资本的契约（或条款，下同），也包括经营者提供管理才能、职工提供劳动、供应商提供材料、购买者接受产品、政府取得税收的契约。这些契约有的是显性的，有些是隐含的。所有契约的履行推动企业作为一种组织实现运转，从而实现企业的生产经营。这种理论相对于新古典经济学把企业抽象为一组生产函数、视同“黑箱”而言，无疑是一种进步。正因为契约是连接、交织的，因而作为企业的产出，体现的是所有契约的履行情况。要解析出关于资本提供契约的产出，同样会陷入困境。可选的思路是在理顺不同契约的关系的基础上，确立“资本雇佣其他生产要素”的制度安排。这实际上与前述的给资本以剩余索取权的提案如出一辙。

根据上面的分析，考察企业理财效率，亦即资本要素的配置效率，必须面对一个不可逾越的困难，即如何从企业的全要素配置效率中分离出资本要素的边际贡献的问题。换句话说，就是从企业生产经营效率中分离出理财效率（或从企业总产出中分离出理财的边际贡献）。这首先需要比较反映效率的各种指标。通过比较不难发现，总产出、利润等指标都不如企业整体资产组合价值（以下简称企业价值，它实际上等价干企业权益资

本和债权资本的价值之和）指标更接近于资本要素的配置效率。但从企业价值中进一步分离非资本配置效率的“提纯”过程，似乎远比前述的改进方案更为困难和不经济。因而，我们只好用企业的价值近似地替代企业资本的配置效率。这就是为什么企业理财学者主张的理财目标看起来几乎与企业的目标一样的根源。但由此也可以解释企业价值最大化相对于总产出最大化、利润最大化的优越性。

5、对两个观念问题的评析

此处根据前文的思路和得出的一些结论，试图对近年来我国财务学界讨论得十分热烈的两个观念问题，作出相应的评析。

、关于“财务主体分层说”

近年来有学者提出企业财务主体的不同层次问题，并分别论述了所有者（出资人）财务、经营者财务和财务经理财务[3]。为了使此类研究更具典型意义，一般的研究者通常选取了公司（corporation）这一企业组织形式，这是因为公司拥有一些突出的特点：自身是一个独立于所有利益相关者的法人实体，完成了外部性内在化的三次法律修正[4]，从而使从真正意义上研究“公司”自身而不是其他主体的财务成为可能；具有相对而言最为完备的治理结构，有利于简化前述的优化模型；与资本市场的联系更为密切，有利于一系列可量化的模型和方法的应用；受到严格的信息揭示管制，使收集必要的研究素材的成本得以降低。

这些研究对于开拓我国企业财务研究的视野，无疑具有积极意义。然而，正如前文所述，企业的理财活动有别于利益相关者的理财活动。它们属于不同主体的理财活动，因而站在“分层”的角度界定它们之间的关系似乎不妥。实际上，也有从利益相关者理财的角度进行的研究[5]。

对于特定的企业而言，它是各方利益相关者之间契约的联结。每一个理性的（rational）利益相关者都有为自己理财的愿望和行动，即根据自己的偏好、要素禀赋和预算约束，合理地进行或干预与企业相关的资本配置，来最大化自己的效用。这样，有关企业的理财活动（企业理财活动十利益相关者各自的理财活动）实际上是一系列互斥的目标函数在一组相同或共线（colinear）的约束条件下的优化问题，如果进而引进不同利益相关者的风险态度、信息分布、讨价还价能力等变量的话，这一模型将更加复杂，以致很难运用既有的方法找到一组“帕累托最优”（Paretooptimality）的解。

、关于“财务管理中心论”

近年来，有学者提出企业管理应该以财务管理为中心的问题。这种提法，对于加强企业财务管理，提高资本配置效率，无疑具有积极意义。但也存在对财务管理定位过高、造成企业理财目标“超载”的所谓“期望沟距”。

前文关于企业理财目标替代的讨论，实际上部分是为了强调财务管理是企业管理的一部分。至于财务管理中心论是否是企业理财目标替代误导的结果，笔者不敢妄断。但在此应该强调的是，理财解决的只是资本要素的配置效率问题，它在全要素配置效率中，只是一个组成因子。至于资本要素在诸要素中可能具备相对占代地位的原因，前面已经专门分析过，在此不再重复。

笔者需要强调的是，在“资本雇佣其他生产要素”的制度范式下，在资本要素的稀缺性相对而言更加突出的背景下，强调理财的重要性是有其合理性和必要性的。但是，不可将“财务管理中心论”教条化，否则可能贻害无穷。下面提几点理由：

第一，不同的经济形势下、不同的企业、乃至同一企业在生命周期的不同阶段，各种生产要素的比较地位并不是一成不变的。企业管理应当树立权变的观念，适时调整管理的侧重点。

**如何理财小论文范文 第二篇**

>一、中国工商银行大理分行个人理财产品类型分析

中国工商银行是国内较早开展个人理财业务的一家国有商业银行。1998年，中国工商银行大理分行进行个人金融理财业务试点，并逐步发展形成“理财金账户”品牌，理财产品规模不断扩大，理财产品种不断增多。目前，工商银行大理分行的主要产品包括保本浮动收益型和非保本浮动收益型理财产品，如：“汇财通”、“珠联币合”、“稳得利”、“灵通快线”和“步步为赢”等。“汇财通”属于个人外汇理财产品，其操作和申购赎回与封闭式基金类似。以一系列与利率、汇率、信用、股票或商品等挂钩的结构性产品为载体，其投资期限比较短，理财币种以美元为主，预期年收益率为5%。“珠联币合”理财产品是的境内外市场结合投资型理财产品，个人可用人民币购买此类产品即可参与境内外市场投资，获取更高收益。“稳得利”是以高信用等级人民币债券（含国债、金融债、央行票据、其他债券等）的投资收益为保障，面向个人发行，到期支付本金和收益的低风险理财产品。工行还自行开发设计创新型理财产品——“灵通快线”以满足投资者现金管理需求。继“灵通快线”系列理财产品之后又推出“步步为赢”这一款收益递增、灵活期限、自主管理的创新型理财产品。“东方之珠”属于QDII产品，其预期最高年化收益率，是非保本浮动收益型，认购起点为8000美元，以1000美元为单位进行追加，银行可提前终止，客户不可赎回。主要投资于全球各国、企业及金融机构所发行的债券、票据及相关投资工具。

>二、中国工商银行大理分行主要个人理财产品发展趋势

工行发行的人民币理财产品数量众多，以下按照20\_—20\_年到期的理财产品数量和40%的抽样比率，根据随机数表共随机抽取638个样本，其中20\_年到期的样本473个，20\_年到期的样本93个，20\_年到期的样本72个。从对样本的分析情况来看，短期产品的平均预期收益率在逐年增加。因此，银行的发行比重也在增加。随着期限越长，平均预期收益率的增长水平逐渐下降。银行理财产品超短期化特征明显，超短期产品的预期收益有所上升，产品到期收益达标率有所下降。近三年来，工行大理分行发行3个月内的理财产品所占比重持续升高的同时预期收益持续上升，由20\_年的上升到20\_年的。然而，理财产品的到期收益达标率却在逐年下降。各种期限类型的理财产品收益达标率都呈下降趋势，其中4-6个月理财产品的收益达标率下降最多。近3年来，债券类和混合型理财产品占比有所上升，信贷类和其他理财产品所占比重下降。20\_年到期的理财产品债券类和混合类共占，票据类、打新股和类基金的发行量几乎为零。20\_年到期的理财产品中，债券类、信贷类和混合型产品的达标率相对较高，但与20\_年相比，各类理财产品的收益达标率普遍下降。

>三、工商银行大理分行个人理财业务存在问题分析

第一，个人理财业务单一，同质化现象严重近年来，大理分行虽然越来越注重针对不同类型客户的投资需求推陈出新。但国内银行的个人理财业务总体来说仍停留在初级阶段。截止20\_年一季度末工行已累计发行理财产品5859款，虽数量众多，但产品同质化现象严重。期限不超过3个月的超短期产品、债券类和混合类产品占发行总量的七成以上，非保本浮动收益类产品占到总发行量的。对大理分行来说，结构性理财、信托、票据等成本、风险相对较高的理财业务占比较高，而基金、保险、券商理财等业务收入较高的产品占比不足。这种情况导致了客户的高流动性，银行只能靠提高收益率来吸引客户，一旦遇到类似国际金融危机冲击时，理财产品容易产生巨大的亏损，进而带来系统性风险。

第三，销售中过分强调收益，风险提示不够投资和风险相对，投资理财产品可能面临市场风险、信用风险、流动性风险、信息传递及不可抗力等风险，而商业银行理财产品业务仍是粗放型发展，在实际业务开展过程中以销售业绩论成败。近年来，大理地区银行间的竞争日益激烈，市场监管和法律规范滞后导致行业无序竞争、我国金融市场不发达和个人信用体系的缺失使得客户适合度评估流于形式，给银行理财业务的稳健发展带来较大风险隐患。第四，银行缺乏复合型专业理财人员理财服务是一项综合金融服务，对相关服务人员的专业素质要求非常高。但是，目前工商银行大理分行的专业理财师数量尚未达到业务发展的要求，目前银行的理财队伍仍主要从前台柜员中选拔产生，显然难以应付综合理财服务的要求。高素质专业团队的缺乏制约着工商银行大理分行为客户提供全面的个性化金融理财服务。

第五，发展受地区市场经济环境制约个人理财业务也受制于地区的市场经济环境。大理地区的个人理财业务出现“发展理财产品为虚，固化储蓄为实”带来的过度价格竞争，加大投资风险。20\_年下半年到20\_年CPI高位运行，人民银行采取紧缩货币政策，同时银监会引入“存贷比”指标控制银行业风险，直接影响了贷款业务，加大商业银行存款压力，商业银行之间打起竞争存款战争。而发行理财产品是商业银行争取客户，固化储蓄的最有效手段之一，导致银行加大理财产品发行规模，以牺牲理财产品自身收益稳定客户和固化储蓄，使得投资者信用、流动性等风险加大。理财产品本身特性丢失，影响银行理财产品长期发展。

>四、中国工商银行大理分行个人理财业务发展策略

第一，加大理财产品的开发与创新根据工商银行大理分行理财产品的定位，建立科学、先进的个人理财产品研发体系。如可在总行、分行、支行分别组建高素质的专职产品研发和测试队伍，加快新产品开发速度；建立理财产品淘汰退出机制，及时将没有效益的老产品果断地淘汰出局；注重对个人理财产品的包装和宣传，提高产品的社会认知度；加强与基金、保险等其他金融机构的合作，共同推动金融业健康持续的发展。第二，建造高效营销体系利用大理州州地区经济平稳较快增长、城乡居民收入提高、企业和居民理财需求增长的时机改变目前落后的营销体系。从营销策略层面，在做好客户细分的基础上运用4PS理论实施产品组合策略；开展多种形式的宣传促销活动，大力拓展电子银行渠道。从风险控制层面，注意从客户适合度风险、信息传递风险和操作风险上加强风险控制措施，使得个人理财业务发展避免不必要的损失。第三，加强风险管理，重视持续发展严格遵守关于理财风险的相关规定，建立健全完善的事前事中事后信息披露制度。在营销过程中全面客观介绍理财产品收益水平及风险状况，并及时披露理财资金的管理及运作情况、投资组合及风险收益变化等重大信息；积极推进理财业务向综合性金融服务转变，确保理财业务的发展与自身的管理、投资、风险控制水平相适应；应对客户进行理财观念推广，引导客户学习健康理财方法。第四，大力培养核心理财人才一方面，建立全面的理财从业人员培训体系。通过培养高素质的专业人才改革劳动用工制度；建立市场化的用人机制，营造公平竞争的用人环境，优化人力资源配置。

另一方面，建立培训考核机制。实施以员工需求为主体、以业务发展为主线、以客户需求为导向的教育培训方式，狠抓产品功能培训，提升营销业务技能。第五，提升竞争实力，促进市场健康发展银行理财产品的竞争中自发形成的银行间的磨合、测算、风险评估机制，为利率市场化提供了一定程度上的准备。在理财产品开发中应依靠产品创新和市场细分而非通过扭曲价格占领市场，使利率真正反映资金成本，提高金融资源配置效率和政策调控效果；从银行内部采取有效措施对风险进行主动管理。逐步提高风险承受能力和风险管理水平，从根本上防范和化解个人理财业务风险，比如：设立独立的第三方机构对商业银行理财进行评价，设立维护理财产品的市场化定价机制，引导我国的商业银行个人理财市场长期、健康、稳固发展，改善金融市场，促进经济健康发展

**如何理财小论文范文 第三篇**

(一)制定全面恰当的理财目标

1.集思广益全盘考虑理财计划 咱们在制订理财计划，确定理财目标时为了能够周密细致，最好采取“头脑风暴法”或“德尔菲”法。咱们召集家庭所有成员，大家坐下来，把自己心中所有愿望和目标都写下来，然后经过多轮的交流和传递，最后筛选出大家都认同的共同目标。这不仅是一个非常好的家庭交流融洽的机会，也是对理财目标很好的整理和汇总。理财目标要包括长期目标和短期目标，短期目标比较容易想到，因为这是现实中急需的愿望，而长期目标通常是潜在的，需要咱们静下心来为将来好好考虑一番。如果归纳一下的话，一生的一般目标主要包括结婚计划，购房买车计划，养家计划，育儿计划，子女教育规划和养老退休计划。除此以外，当然有时还会有一些特别的计划，比如规划一趟赴欧洲的旅游，买一款最新时尚的品牌手机。只有将这些目标合起来考虑，才能不留遗憾，面面俱到，咱们才能够合理支配咱们的理财资金，将其分散用于不同的理财账户中，才能够更好地保证咱们现在和将来都能生活地更舒适更美好。

2.制定理财目标应与个人收入相匹配

当咱们将所有理财目标汇总后，咱们要做的另外一件事情就是验证其合理性，最好的办法就是尽量将理财目标进行细化和量化。细化的程度最好精确到每月需投入多少资金，每年能获得多少收益，这样咱们就可以将目标与现实的经济状况进行对比。如果差距相当大，则说明咱们制定的理财目标不合理，其实现的可能性很小，这时咱们就需要对理财目标进行调整。一种方法是全盘否定，重新制订目标，虽然这种方法比较彻底，但花费时间和精力较大，除非是理财计划实在太离谱，一般不推荐应用。另一种方法就是对理财目标进行适当的修改，首先将理财目标按重要性和时间性进行排序，可以将理财资金首先运用到最重要及最先需要达到的目标，次要目标可以考虑进行筛选排除，但是后达到的目标也应该在开始就有所规划。总之，咱们制订理财目标时必须考虑自身财务状况，保留合适的必须的，剔除盲目的空想的，这样才能够帮助咱们真正实现梦想。

3.理财目标的实现要有阶段性

确定好合适的理财目标后，接下来就要将理财目标按阶段进行划分。因为要实现一个理财目标不是一天两天，而是需要很长的时间，有的目标可能长达三十年，因此咱们必须要将理财目标像切蛋糕一样分成一小块一小块，即在大目标的基础上按时间顺序制定小目标。这样一来就可以掌控目标的完成状况，而且还能因为经常完成阶段性目标而给咱们很大的鼓励去坚持。而且由于人是有生命周期的，在不同的生命周期不仅目标不同，收入和消费也会有很大的差异。在青年阶段，结婚买房购车育儿，几乎大部分理财目标都集中在这一周期内需要完成，如果不进行合理规划使用资金，会造成资金紧张而不得不放弃部分目标的实现。到中年阶段，收入较高而花费又相对稳定，可为养老计划多多筹备。所以说咱们不能只是将理财资金按照年份平均分配到生命的各个周期，这样即不合理也不现实，必须将所有的理财目标按阶段进行分类，不同的目标在不同的阶段完成不同的百分比。

(二)时时管理和监控理财账户

1.勤记录巧分类善分析

理财首先也是最好的方法莫过于勤于记账，记账可以统计个人收入支出情况，进而能够分析出理财人的经济状况和经济结构。当然勤于记账并不是说样样都要记，咱们可以以天为单位，将每天的收入和指出按一定类别分别填入，然后每月将数据进行汇总，说到分类，同样咱们不用像专业人士那样做一张资产负债表和现金流量表，但咱们可以将各个项目进行简单的分组。收入可以分成工作收入(工资 奖金 补助 福利)，投资收入(利息 分红 租金)和其他收入(中奖 礼金)，而支出则分为日常支出(可再细分为用 食 住 行 医)，投资支出和其他支出。这样做的目的是能够让咱们在今后经济状况出现异常时找出大致方向的原因，从而才能采取适当的手段进行有效的控制。除了做这些统计工作之外，咱们还应当经常对这些数据进行分析，一般一个季度一次为宜。分析时要注意技巧，可以按月份进行纵向比较，而更为准确的则是将本季度数据与上年同期数据进行横向比较。因为在不同月份，收入和指出并非一直保持均衡，比如年底会有年终奖，收入会大幅度增加，而年初因为过年原因会有较大的支出，这些异常的收支变动在进行分析时咱们应该将其考虑在内。

2.时时监控你的\'理财账户

当咱们把理财资金分散投入到各项投资中去时，咱们就已经开始了咱们的理财计划。为了避免风险，最好就是将理财资金分别运用于不同的理财工具，这就涉及到账户管理的问题。各个账户应该独立分开，否则会造成账面资金的混乱及各账户间资金的借用。各个账户中的资金原则上应保持持续增长的趋势，一方面从每月收入中会提取一部分作为新的资金注入，另一方面为原先资金投资所取得的收益。但并非一切都是在计划之中，咱们必须时刻监控咱们的理财账户，尤其是投资于风险较大工具的账户。通过本月市值与上月的对比，计算出收益率并同细化后的目标进行对比，如果发现账面资金有严重缩水的趋势，或者收益未能达到咱们分解后的预期目标，咱们就要分析其缩水原因，并迅速判断是继续持有还是果断卖出。同时这也提醒咱们要经常关注宏观经济形势和各行业状况，寻找更新更好的投资理财工具来帮助咱们获得更大的收益或降低更多的风险。

3.投资理财贵在坚持

做任何事情都应坚持到最后，投资理财也同样如此。如果咱们决定将每月收入的20%作为理财资金，咱们就应该坚持将每笔收入按比例进行提取，打入理财账户中去。注意这里所说的收入并非仅仅是工资收入，而是各种来源的所有收入都应该提取，并且要坚持在可能长达30年的理财期间内都能够做到。咱们可以把这个想象成被政府征收了20%的税收，打入理财账户后就不要再去想它，除了特别情况，更不允许对该账户动歪脑筋，这样待你退休时会惊喜的发现，原来我已经有了那么大一笔财富了。其实理财资金的主要来源组成是咱们每月的投入，利息只是占了很小一部分，所以如果咱们不能坚持咱们的理财计划，没有坚持每月按计划进行投入，也就谈不上实现咱们的理财目标。用哲学的思想来讲，投入的理财资金是数量的增长，漫长的时间是催化剂，当量的积累达到一定程度就会变成质的飞跃，没有量就不会有质。可见，坚持投入往往是理财成功最主要的因素。

(三)选择多元化的理财工具

1.投资组合多元化分散风险 投资组合多元化对咱们来说已经不再是个新名词了，其目的就是为了分散风险以求达到最佳的收益，但咱们对多元化投资往往会有一个错误的观念。就拿投资股市来讲，有的投资者简单的认为分散投资就是将理财资金投资于“不同”的股票，其实“不同”准确地应该说是不同类的股票，而不是同类股票的不同只股票。如果咱们钟情于银行股，将全部资金分别买入浦发银行、民生银行、中国银行等股票，一旦银行业出现对其不利的因素，那整个行业的行情都会下滑，也就是说虽然你将理财资金分别分开投入各股，但还是未能达到分散风险的目的。那咱们应该如何进行多元化投资呢?各理财工具的投资比例应该是多少呢?其实这并非存在一个确定的数值，须根据具体的经济形式来确定。通常如果三年期的存款利率能够达到以上时，咱们会将更多的资金存入银行，以提高资金的安全系数，但更好的则是购买一些利率差不多的理财产品，因为后者不要缴纳20%的利息税，但缺点是不能确定利率是否能继续保持在这个高度。当然国债或有政府担保的公司债券自然不能够放过，但应保证其收益在5%以上，因为它的持有期限一般都较长，咱们需要避免在持有期间利率调整带来的风险。而选股票不如选基金，当然也可以自己投资于不同类别的股票，这样才能保证咱们的理财资金安全和收益并存。

2.理财工具的选择更注重长期效果 投资理财是一个长期的过程，而咱们选择理财工具时也应该更加关注其长期收益状况。有些理财人贪图短期利益进行频繁的操作，不断更换理财工具，这不仅风险很大，而且频繁操作所导致的决策失误的概率也会大大增加。还有就是机会成本和转换成本，机会成本是指选择新的理财工具时所要放弃原先理财工具所能带来的收益作为代价。如果咱们有一笔存了两年半的三年期银行存款(年利率)，如果咱们发现有更好的机会，决定将它用于购买年利率5%的国债，那咱们这个行为的机会成本就是咱们放弃了两年半年利率为的收益，只能拿到活期的利息。而转换成本是指由于一系列因素导致的理财工具转换前后存在一个时间差，在这个时间差内理财工具是不会给咱们带来什么收益。举个简单的例子，咱们有一套出租房，现在觉得咱们开出的租金相对于市场而言太便宜了，而承租人在租金上升后不再续约，于是咱们需要将该出租信息挂到中介公司寻找合适的承租人，而在咱们找到承租人之前，出租房是闲置着的。当然咱们并不是反对进行理财工具的转换，但在发现新的投资机会时咱们先要分析其成本和收益，更强调长期收益，以达到咱们的最终目标。

3.建立健全人身保障机制

虽然咱们对保险存在偏见，但在投资理财过程中它是必不可少的一件理财工具，尤其是在这个事故疾病多发的年代，如果遇到什么意外，尽管这种可能性还是相当的小，将会对一个家庭来说是致命打击，很有可能会倾家荡产。而建立健全人身保障制度，不仅能够为咱们赔付大部分损失，而且为今后的生活创造了一个良好的环境。当然在选择保险公司的时候咱们首先要关注它的信誉度、赔付程度和赔付效率，以确保咱们在造成意外时能及时得到咱们应得的那部分。在这一点上，国泰人寿要比太平和友邦等保险公司做得更到位。那保险在个人或家庭理财中如何进行理财规划呢?咱们应该遵循这么一个原则，家庭收入最多的人咱们对其投入保险的比重也是最大的，这样可以确保家庭主要劳动力的安全。而在保险品种的选择上，可以主要以医疗和人寿为主，而且最好避免选择分红型或储蓄型的那种，因为它们的赔付比例都不高，而是应该选择那种每个月固定支出一部分资金收益较大的那种保单来全面保障咱们的生活。当然固定财产较多的理财人还应对其所拥有的资产进行保险。

(四)安全谨慎原则下创新观念

1.发挥想象突破传统理财领域

**如何理财小论文范文 第四篇**

>【摘要】：随着我国人均生活水平的提高，人民生活内容的丰富，投资理财慢慢进入到人们的生活之中，慢慢成为人们生活之中谈论的话题。而投资理财以前是只有一些金融专业人士才可以触及到的，现在中国的老百姓也开始涉及这方面。现在连退了休的大妈都开始对投资理财发生兴趣，关注基金理财，这可以说是中国人民思想觉悟和物质生活水平的提高。但是随着投资理财选择的繁多，人们对怎样投资理财有点手足无措。本文从个人投资理财的方式和原则方面入手，简略地谈论一下。

>【关键词】：个人投资理财；方式；原则

>1.个人投资理财渠道分析

现在人们的投资理财方式越来越多，所谓“当家容易，理财难”，所以选择合乎自己的理财方式很重要。而选择什么样的理财方式需要根据自己的情况来确定。下面简单介绍几种投资理财渠道。

低收益的个人投资理财

低收益的个人投资理财主要包括储蓄和债券。这两类的投资理财方式风险相对来说也比较小，其中，储蓄是广大百姓所采用的最普遍、最有信赖的投资理财方式。尽管现在老百姓生活水平已经有所提高，但是这仍然是广大百姓最值得信赖的和最有保障的理财方式。储蓄投资有安全保障，至少银行一般来讲不容易倒闭，即使要倒闭，国家也会尽力不让其倒闭的，有国家作后台；但是储蓄的利息太低，并且在到期日还要扣利息税，这就使回报很少，同时其利率不会随国家通货膨胀的变化而改变，在经济学中，储蓄实际利率等于储蓄名义利率减去国家通货膨胀率，当一国发生通货膨胀，通货膨胀率大于储蓄利率时，百姓从银行拿出的钱实际上更少了，因为它还没有在存进银行时的钱买东西买的多。

债券可以分为三种，有国债，企业债和金融债，其中，个人投资者可以从事的债券只有国债和企业债两种。国债，从字面上就可以理解到是国家以国家信誉作担保来向广大群众募集资金的一种债券，由于有国家作担保，国债的安全性很高，并且收益也要比储蓄的收益要大，不收取利息税。企业债券的利息收益比较高，但是要承担一定的信用风险，另外，还要缴纳一定的利息税[1]。

高收益的投资理财

高收益的投资理财方式可以大致分为三类：基金、信托，股票，收藏。其中，基金、信托理财的风险较高，需要从业人员拥有一定的专业知识与经验，否则会损失严重。一般基金、信托理财是由专业人员进行集中操作，通过一定的组合投资使收益最大化的同时降低投资风险，因此其收益也是不稳定的。而股票相对于基金、信托而言风险更高，是一种高风险投资，但是也伴随着高收益。对股票投资得当，盈利会相当丰富；但是投资不好则有损失的风险，甚至血本无归。股票投资对普通百姓来说如果没有一定的知识与技巧是相当危险的。股票投资需要对社会上的事件有很强的洞察力。但是对于收藏家而言，眼力更加重要。除此之外，对于收藏人员还有一定的要求，即收藏人员需要具备一定这方面的知识，可以善于去发现和辨别具有收藏价值的东西，但是一旦发现，收藏的收益性是非常高的，少则几倍的收益，多则上万倍的收益。同时收藏可以提高收藏者的生活情趣和生活品味，陶冶其生活性情。

低成本的投资理财渠道

低成本的投资理财渠道具体包括保险和彩票两类。保险对现在来说是一种消费，但是赢来的却是未来的一种保障；是将现在的钱拿到将来来用。买一份保险是对家人的关心，也是家人的一份保障。而彩票就其性质来说，彩票带有一定的娱乐性，它成本小，趣味性强。彩票的中奖是带有偶然性的，因为它中奖的几率几乎为零，但是它一旦中奖就可以令人在一夜之间暴富。所以对待彩票，广大群众应该带着娱乐的心态去参与。

>2.个人投资理财一般性原则探究

了解了投资理财的方式，下面我们对个人投资理财一般性原则进行简略谈论一下。

要具备投资的时间价值和机会成本意识

货币具有一定的时间价值和机会成本。由于货币的时间价值造就了货币的资本化，而资本是对货币预期的价值进行贴现，贴现的意思是把暂时不用的钱在将来某个时间里让给他人，从而得到一定的报酬；从机会成本的角度来理解，贴现是资金用于某一用途而没有用于其他用途，选择一种投资方式而放弃其他投资方式所带来的收益机会而应该被给予的报酬。作为投资者需要具备投资的时间价值和机会成本意识。

充分认识到投资不等于投机

个人进行投资需要充分认识到投资不等于投机。投资是个人通过购买资产，较长时间的占有资产从而达到资产增值的目的的行为。而投机则是短期内对资产的波动进行观察，通过迅速地买进和卖出来赢取价位差的一种行为。但是严格来讲投资与投机之间并没有严格的界限，并且这个界限也是很难确定的，因此市场上投资与投机总是并存的。当某资产的未来收益是可以大概地确定时，这就可以称之为投资。但是无论是投资者还是投机者都需要有一颗沉稳冷静的心，对投资资产进行调整，避免大的损失。

正确把握经济繁荣期的投资策略

投资需要对宏观经济的特点有一定的了解。在经济繁荣时期，市场上货物供不应求，生产的增加不能满足需求的增加，生产持续增加，生产要素也在急剧增长，成本和商品价格也会有所上升。随着经济的增长，国家为防止通货膨胀，会采取一定的宏观政策，比如提高贷款利率，紧缩银根，降低银行贷款额，限制企业的发展，致使整个经济发展速度放缓。在这时投资房地产等实物投资就可以使自己的资产保值甚至增值[2]。

>3.结语

总而言之，投资理财需要自己根据自己的具体情况来找到适合自己的投资理财之路，了解一些投资方式与具备一定的投资时间价值和机会成本意识，充分认识到投资不等于投机，经济繁荣时，适当减持存款、股票、债券，增加房地产等实物投资等的投资原则。但是一旦找到一定的投资理财之路，你将受益一生。

>参考文献：

[1]肖明辉.浅析个人投资理财[J].中国金融，20\_（9）.

[2]崔晓宇.浅识银行结构性理财产品[J].大众理财顾问，20\_（7）.

[3]柯静.略论家庭投资理财[J].时代金融，20\_（11）.

**如何理财小论文范文 第五篇**

(一)目标不明确影响理财计划制定

1.投资理财目标不明确 投资理财首先需要确定好一个理财目标，咱们为什么要进行理财?确定好了目标，结果也就成功了一半。而对于理财目标，很多人都会这么说，我要存一笔钱结婚用，我要给孩子筹集一份教育基金，我要买一套房子和一辆车子，我要给自己退休留些养老保障。确实，这些都是非常好的理财愿望，但却不是明确的理财目标。您是否想过，如果您想买一套房子，您是想买两室一厅80平方米的还是三室两厅130平方米的?您是想买多层、小高层还是高层?您是准备买在内环、中环还是外环?您准备什么时候买房子呢?咱们在选定理财目标的时候，很多时候只给出一个较为模糊的概念，其理财结果往往不能用货币精确计算，也没有具体实现目标的期限，而这样一个模糊的概念往往只能使咱们处于空想状态，无法制定出合适的理财计划，即使有理财计划也会使该计划显得相当的盲目和空洞。

2.个人目标收益期望过高

每个理财人都会制定出自己的理财目标，都希望通过一定的理财手段和时间的积累来实现梦想。但并非所有目标都是可以实现的，有些目标对于许多人来说却是遥不可及。比如一个月收入只有20\_多元的小职员，计划在5年内买一套价值200多万的房子和一辆20万元的轿车。虽然这些都是他的梦想，但要在短短5年中实现它其可操作性的概率却几乎为零。之所以理财人在制定理财目标时会过高的预期收益是因为每个人心中都有欲望，欲望会随着不切实际的想法膨胀。但这对于投资理财来说并不是一件好事，过高的目标期望首先不符合实际，会造成理财者一直处于空想状态，没有与之相对应的计划能够去实现这个目标，其次它会使人们在理财计划中更多的使用风险大的工具以博取更大的收益，这并不符合理财活动一贯遵循的安全稳健，保值增值的原则。

3.经常仅为单一目标进行理财

理财目标有各种各样，有为了结婚买房买车，有为了小孩教育培养，有为了退休后养老生活等等，这些最基本的理财目标是咱们一生中都会遇到的问题。然而在一般的理财过程中，往往会将这些目标独立分开，即仅仅为单一目标进行理财，这也是理财人在制定理财目标时经常犯的一个错误。因为这些目标都处于咱们生命周期的不同阶段，在某一阶段，咱们的理财活动只是因为该阶段有某种特殊的需要，而在满足这种需要的同时，咱们不会想到在人生的后一阶段可能会存在的其他潜在需求，只有等咱们快进入后一生命周期，这种潜在的需求迫在眉睫时才开始认识到为这个潜在的需求进行理财的必要性，但此时咱们已经失去了最佳的理财时机。咱们所缺乏的正是从人整个一生的角度去制定理财目标，所以许理财结果往往顾此失彼，理财的效果也可想而知。

(二)方法不正确使理财过程缺乏控制

1.没有详细的收入支出账簿

账簿是记录咱们收支状况的最好工具，它不仅能够详细地反映出咱们收入支出状况，更能够帮助咱们进行理财活动。但在当今年轻一代中，很少再有人从事这项麻烦的工作。自身工作繁忙是一个原因，电子账单的泛滥也是一个不可忽视的要素。电子账单上有详细货物名称、数量及金额，使得理财人感觉好像能对自己的消费了如指掌，但电子账单不适合保管，而且一乱人就烦，烦了就不会花时间对电子账单进行汇总整理。没有汇总的数据，也就无法掌握自己的经济状况，而且由于没有细化账簿，将其分类处理，更不能对进行数据之间的对比，找出消费突然增多的原因。

2.理财过程缺乏控制和调整

理财计划一旦确定下来，理财人就认为万事大吉，每个月按照计划将资金存入银行，投入股市，购买保险，也不管理财账户中还有多少剩余资金，也不管现在市场状况如何，也不管是否存在新的收益风险率更高的理财产品。因为咱们所关心的仅仅是理财结果。但有时，理财的实际情况往往会和理财计划有所差别，有时甚至差别还很大。在整个理财活动期间，风险率高波动较大的理财工具，比如股票会出现较大幅度的涨跌，如果不及时监控咱们的股票账户余额，或者在利空压力很大的情况下不及时卖出股票，就会造成巨大的损失，严重影响咱们理财计划的实施。

3.理财计划往往难以坚持

制订一个好的理财计划咱们费尽心思，花费了很多的人力、物力和财力，也预期获得一个心目中的理财结果。在投资理财初期，咱们都会热情高涨，因为向往着心仪的理财目标，感觉自己在完成一件非常伟大的事业。但热情会随着时间的推移慢慢消退，这时候咱们很有可能在实施理财计划时会大打折扣。有时因为出现意外情况，当月花费突然增加使生活压力很大，于是原先每月1000元的理财资金这个月只拿出800元，心想等到下个月手头宽裕后再补上，但情况往往就是下个月拿出的可能比800元还少。另一种情况是由于理财目标的实现是一个比较长的过程，并非一朝一夕，几个多月下来，看到理财目标离自己依旧是遥遥无期，失去了信心，最后都是自己主动放弃精心策划的理财计划。

(三)工具选择随意性增加理财风险

1.投资方向主要凭借自身偏好

个人理财人并不像机构投资者有专业的理财知识和能力，咱们往往将自己的理财资金运用于自己熟悉的理财工具上，主要是因为自己对这个工具比较熟悉，运用起来得心应手，而且平时由于对其感兴趣而时常关注其走势，能够较为准确的把握机会，成功的几率较高。运用自己熟悉的理财工具进行理财还被一些理财专家推崇为最佳的理财手段。但同时这种理财方法却存在着一个非常大的缺陷。如果你擅长的是股票等风险和收益都较大的理财工具，那么咱们的最终收益会有很大的不确定性，也就无法确定出咱们的理财目标，而且如果一股脑把钱全部投入其中，一旦经济形式变坏，便会血本无归。

2.很少利用低风险高收益工具

理财人在选择理财工具时看重的无非是其风险性和收益性(由于理财是个长期行为，流动性暂不考虑)，从而从中选择风险收益率最大的理财工具进行投资。几乎所有人都希望自己选择的理财工具收益最好大一点，风险最好小一点，但往往一些收益大风险小的理财产品在推出初期受到忽视。银行存款利息较低是公认的事实，但其安全性较高，而国债在几乎不增加风险的情况下其收益要高于一般存款，但国债在推行之初竟然无人响应，不得不行政指派购买。同样，基金将其筹到的资金投入到不同板块的股票，从而在保证收益的情况下分散了风险。而咱们直到最近才开始认识到两种理财工具的优越性，那么现在是否还存在比这更好的理财工具被咱们所忽视呢?

3.保险经常被排斥在理财工具之外

保险是在出现不可抗力事件，被保险人蒙受巨大损失时，由保险公司给予一定的经济补偿，帮助理财人度过难关。应该说保险是预防意外，转移投资理财风险最有效的工具，但在现实运用中，中国的投资理财人却很少将这个理财工具考虑进他们的理财计划中。一方面是咱们将保险误解成只赔不赚的买卖，如果不可抗力事件没有发生，那咱们所付出的将得不到任何回报。再者咱们认为不可抗力事件发生的概率很小，自己不会那么巧碰到，存在侥幸心理。另一方面，保险公司在投保时笑容满面，而在理赔时爱理不理，即使理财人发生意外也有可能拿不到赔偿，从而对保险这个理财工具充满芥蒂。

(四)观念狭隘限制理财收益率

1.投资观念仅限于传统领域

理财工具有哪些?咱们可以在那些领域进行投资理财?理财人在回答这些问题时，很多都会提到银行、保险、证券、房地产。这些都是咱们所俗称的传统领域，或者说是已经被咱们所熟知的领域。但如果继续追问还有哪些新的领域咱们可以进行投资理财时，理财人估计得抓破脑袋好好想上一阵子了。传统投资领域因为这些市场的存在已久，投资的规范性使得理财资金在保值增值方面具有很大的确定性和可预见性，但其收益率都已接近市场平均利润水平。如果仅限于传统领域的理财活动，有些期望较高但还合理的理财目标诸如工薪家庭的买房购车计划可能就无法实现了。

2.盲目跟风成为理财时尚

个人理财人在投资理财方面知识较少，也很少能够抽出时间来研究各种理财工具，在咱们选择理财方向的时候往往会用这么一种方式，哪个领域现在最火，哪个领域如今收益最高，钱就全部投向哪里。九十年代中期股市暴涨，上证指数一举突破2200点，有些人一夜暴富，日进万金，有多少人为之眼红，将钱纷纷投入股市，结果大盘一泻千里，直线跌破1000点。这种盲目跟从的方式导致大多数人的市值只剩下投入资金的30%都不到。后来楼市又火了，炒房团逐个蹦出，个人投资者也不甘示弱加入炒房行列，致使房价一路走高，但最近在盘点时发现，不少买房人并没有赚到好处，反而略有亏损，其中大部分收益还是靠租金支撑。可见，盲目跟从在当今理财界是一种时尚，但时尚的东西未必都是可靠的。

3.投资理财时常被投机取代

投资是在保证资金安全的前提下通过合理的规划使理财资金在原有的基数上稳定增长，而投机通常是以小搏大，甘愿冒者巨大的风险和做出牺牲的心态期望获得更大的收益，虽然这种概率相当的低。理财应该是一种投资行为，但很多情况下会不知不觉被投机所取代。举个很简单的例子，做股票的人之所以刚开始都能赚点，但如果从长期来看基本上都有所亏损，一个非常重要的原因就是，开始炒股时大家都小心翼翼，谨慎择股，做大量研究和分析，而到后来觉得自己经验足了，也就抛弃一切，单凭个人直觉来判断个股涨跌，而且胆子是越来越大，每次都是大手笔买入卖出，完全是一种投机行为。而理财这种投资行为一旦被投机所取代后，整个理财计划便及及可危了。

**如何理财小论文范文 第六篇**

>【摘要】中国加入WTO后，金融领域的限制逐步放开，同业间竞争加剧，银行传统业务利润空间不断萎缩，市场对银行产品进行创新的要求日益迫切。在此背景下，个人理财业务以风险小、市场广阔、利润空间巨大等优势逐渐成为商业银行的新宠，成为银行零售业务发展的战略重点。目前，该项业务虽然已在我国如火如荼的发展起来，但是由于政策限制，专业人才匮乏，微机软件和数据库等技术平台的建立尚不完善，以及银行自身客户关系管理及营销策略的滞后，使该业务在我国离步入成熟还有很长的一段路要走。银行只有按照营销管理的思想，以差别服务为特色，以先进的计算机设备和软件为依托，由银行专家型复合人才根据客户需求，对各种个人金融产品进行有针对性的业务组合和创新，规划出适合客户的个性化的理财方案，满足中高层个人客户资产增值、保值及安全、方便的投资需求，才能真正成为市场的赢家。

>【关键词】理财个性化 专业人才

>一、银行个人理财业务在中国的发展

>二、银行发展个人理财业务的原因

1、市场潜力巨大，有待发掘。社会调查事务所公布的数据，在北京、上海、天津、广州的专项调查中，77%的被调查对象对理财服务感兴趣，41%的被调查者需要个人理财服务，88%的客户表示愿意接受银行推荐的个人理财建议和方案。由此可见，个人理财业务的市场潜力巨大。从局部来看，随着经济的发展，中国的高收入阶层崛起，财政部科研所课题组的一份研究报告表明10%的富裕家庭的财产占到了城市居民全部财产的45%，与此同时，城市居民金融资产出现了向高收入家庭集中的趋势，户均金融资产最多的20%家庭拥有城市居民家庭金融资产总值的比例目前约为。拥有50万元以上资产或现金的人约有三千万。这部分人已经或有可能成为银行的优质客户。这些客户不再满意初级阶段的理财方式，即:将储蓄产品进行功能扩展，将存贷款进行产品组合，通过结算工具帮助客户达到资产保值、增值的做法。他们迫切需要个人财务分析、产品组合建议，并希望得到及时获取财经资讯的服务。尽快设立理财中心，提供优质的满足客户综合理财需求的理财服务，银行才能稳定现有优质客户，挖掘潜在的优质客户。从而获得可观的利润。而且随着社会的进一步发展，将来高收入阶层都差不多是各个部门行业的高层和骨干，抓住这些客户对对公存款和贷款的营销必定会产生巨大的连动作用。

2、个人业务风险小、利润空间大。从发达国家银行发展的过程来看，商业银行发展到一定阶段，银行利润的增长点就会由存贷差转为中间业务收入。中间业务收入中占大头的就是个人理财业务。欧美国家的个人理财业务产生于上个世纪50、60年代，80、90年代发展趋向成熟。据统计，在西方国家，个人业务收入已占到银行总收入的30%以上。在过去的几年里，美国的银行业个人理财业务平均利润率高达35%，年平均盈利增长率约为12%15%。花旗银行自20世纪90年代以来业务总收入的40%来自个人理财业务。我国的发展趋势也与国外相同。近年来，随着利率的逐步放开，银行的存贷差利润不断缩水。另外，随着银行业的不断变革，特别是国有银行通过改革从计划走向市场，从垄断走向竞争，再到现在要对国有银行进行股份制改造，一方面直接导致各行纷纷树立“存款立行”的原则，悉数使出浑身解数来拉存款，竞争导致负债业务的营运成本大量提高，耗费了大量的人力物力;另一方面贷款等资产业务方面对优质客户争夺更加激烈，直接导致如去年各大行的贷款集中在一些垄断性的大集团行业，风险加大的同时信贷利率却不断偏低，显性成本和隐性成本都大大增加。于是在个人业务发展大环境不断改善的情况下，积极发展个人理财业务也是银行自身生存和发展的需要。

3、发展个人业务有利于金融创新。随着中国加入WTO，国内银行改革步伐加快，银行业的竞争势必愈演愈烈。而市场竞争者的不断加入，竞争手段的迅速更新，会使得金融产品的差异性日趋缩小。在这样的背景下，作为金融产品提供方的银行想在市场中站稳脚跟关键是要能够通过金融创新，向客户提供收益率高、风险小的产品，使民众切实感到有利可图。只有这样，才会有越来越多的人进入这个市场。而个人理财业务的发展过程充分体现了商业银行研究并不断挖掘市场需求，度身定制理财产品与方案，不断满足、引导、培养特定客户群体需求的功能。此外，个人理财还更多的体现银行服务差异性、价值性的特质。个人理财业务正是以这种特质顺应了金融创新的潮流，促进了金融创新。反过来，金融产品和服务的`不断创新又推动了银行个人理财业务的进一步发展。

>三、个人理财业务中存在的问题

1、分业体制限制理财业务的发展。真正的个人理财，如在美国，指的是银行不断调整存款、股票、基金、债券等投资组合，以使客户取得最好的回报，每个人只要将自己的财产规模、生活质量、预期目标和风险承受能力告诉银行，对方就能为你量身定制理财方案，还代理操作，同时跟踪、评估绩效，并不断修正。即使是对理财一窍不通的人，只要委托了银行进行操作，也能获得理想的回报。而在国内，由于目前实行分业经营，金融业内按产业分业，即将银行业、证券业、保险业和信托业分立为不同的金融产业和金融市场，由专门金融机构经营。因此，除了存贷业务外，银行现在只能代销基金公司、保险公司等的产品，实际上是不能代替客户来理财的。另外投资理财工具，包括期货、期权等避险工具的缺乏使理财的业务范围集中在四个方面:一是银行本身的业务品种，包括存贷款、外汇宝、信用卡等等;二是银行代销的金融产品，如保险、国债、开放式基金等;三是通过“银证通”等渠道，实现客户资金在银行及股市账户的流通;四是多种银行业务费用的减免，如个人贷款享受优惠利息、国际汇款免付手续费等。很明显，大多数产品只是为客户提供更加便利的理财渠道，客户若想实现资产增值大多还得靠自己。可以说，国内目前的个人理财离真正意义上的个人理财还相去甚远。可见分业体制限制了理财业务范围的拓展，使银行不能全面整合各种资源来为客户提供全方位的理财服务。

2、专业理财人才匮乏。理财师策划的方案比投资者自己做的方案收益更丰，这就是理财业的核心。而一个合格的理财师既要熟悉公司类业务，又要精通银行卡、银行结算、证券交易、保险、投资等零售业务，还必须具备丰富的专业经验和人生经历，这样才能准确地把握客户的资产状况和投资需求。但长期以来银行人员专业单一，一个对各项存款存期如何搭配非常精通的银行高手，可能对股票债券运作非常陌生，对期货常识知之甚少，更谈不上对保险公司推出的上千种险种进行熟悉了。另外，目前国内没有成熟的理财规划师培训体系，也没有完善的资格认证制度，理财规划培训比较混乱，导致理财规划行业鱼龙混杂，理财规划师水平亦参差不齐，此类人才奇缺。

**如何理财小论文范文 第七篇**

>摘要：随着中国经济的持续快速增长，证券市场不断扩大，金融机构推出的理财产品日益增多，人们也渴望了解更多相关方面的知识。本文针对现今理财过程中出现的一些误区进行总结并提出相关改进思路，通过合理的理财方式让自己的学习更有计划、生活更幸福。

>关键词：个人理财 货币 财富

理财是通过科学而合理的方法来获取财富，并通过对这些财富的正确使用以达到财富的增值。在“你不理财，财不理你”这句理财经典名言盛行下，人们的理财意识日益增强。但实际情况是，虽然意识到理财真的很重要，但是大部分人还是停留在更努力工作，争取更多的收入，把目光集中在收入这个层面。有人认为钱少而没有理财的必要，觉得只有闲适的有钱人才去做;高收入人群则借以工作压力大，其实对自我的钱财保障还有很多担忧和焦虑。这都会使财富因为经济不景气或通货膨胀等原因大大缩水。

>误区一：只有理财意识，没有行动表示

货币时间的价值体现在一定的条件下，投资收益的高低与时间的长短分不开。理财时间越长效果越明显，而不是钱越多理财效果越明显。比如：一个月扣100元买基金，从20岁存到60岁，是637800元;30岁存到60岁，是22万;40岁开始存是7万;50岁，2万。

钱生钱好比长跑冠军，这个投资规律告诉我们理财行动越早越好。

其实西方国家很早就注重对孩子进行理财教育。美国的孩子3岁起辨认硬币和纸币，10岁起学习储蓄，11-12岁时制定两周以上的开销计划，懂得并会使用银行业务中的术语，中学阶段开设了必修的理财技能课。由此可见，必须先树立一个观念，不论贫富，理财都是伴随人生的大事，早规划、早受益。

>误区二：理财的片面性认识

“理财就是买股票、买基金”这种观念是片面的，是财商失衡态的一个主要表现。银行存款、黄金、艺术品、不动产、股票、债券、基金、期货、衍生性金融商品以及其他有价证券等，都属于理财的工具，但他们还不是理财的全部。全面的理财应包括个人或家庭的现金规划、消费规划、教育规划、保险规划、投资规划、养老规划等内容。所以整个家庭理财中，要根据理财报告，合理安排家庭收入、支出，开源节流，在经济安全基础上适当负债加快财富积累，科学理财。

>误区三：从众心理

人们愿意尝试参与股市的重要原因，并非基于他们对证券市场的深入了解，而是因为股票投资在社会大众中较高的认知度和较高的预期收益。听说哪只基金或股票好，便倾囊投入;或者因为市场、波段操作的影响轻易放弃、改变产品，这些态度都是不可取的。

每个个人、家庭的理财阶段性目标、风险承受力等许多方面都是不同的，理财不能从众，应该根据自身的实际情况作个性化处理，所以在决策前应考虑自身风险的接受程度，当前阶段适合的产品，依据个人的爱好和特长进行投资，并且在理财过程中，逐步形成一套适合自己的多策略方法;投资者对本身不熟悉的商品应充分利用专家意见，做出最佳决策，坚持长期投资，让理财成为一种习惯。

>误区四：理财等于发财

风险与收益间的权衡在投资理财过程尤为重要，力求在财务安全的基础上实现财产持续稳定增长，与一夜暴富没有关系，一旦片面追求高收益忽视高风险，后果不堪设想。所以在这项充满风险的经济活动中，我们要踏踏实实做好规划，并通过如下建议避免一些无谓的风险。

1.勤奋好学

赌博输赢看运气，投资理财不然，如何选择理财品种，如何进行投资价值分析，如何有针对性地防范投资风险，凡事都不能不劳而获、坐享其成，只有坚持学习才能在理财的道路上有所收获。

2.避免不必要的重大支出

很多个人和家庭的财务困难是缺乏适当的计划和控制而造成的，如果支出决定过于任意，支出水平经常超出，财务状况会产生很大的负面影响。建议通过记账或编制简单的预算来控制这种风险。

3.实施投资组合策略分散投资风险

理财名言“不将鸡蛋放在同一篮子里”，即便预期有较高的收益，也不可存有侥幸心理，切记任何投资报酬与风险都是相对的。追求资金安全的投资者采取保守安全型投资组合模型;有较大风险承受能力，不满足稳定获取平均收益的投资者采取稳中求进投资组合模式;收入资金实力雄厚，没有后顾之忧的家庭采取冒险速进型。但一切高风险投资都需谨慎。

我们还可以通过购买保险转移风险，合适的保险产品同样会给我们的个人理财带来意想不到的帮助和收获。

个人理财在我国还是一个新兴领域，虽然各大金融机构出现了一批批理财师，推出相应品种繁多的理财产品，但这与大众个人理财的全方位服务的要求还相差甚远，加上理财师们所针对的大多数都是高端客户，收取相对较高的佣金，使个人理财的普及和推广受到一定的限制。随着个人理财需求的增加，相信更多的理财人都能够得到相关的指导。

>参考文献：

[1]王文胜.个人理财的定位与误区[J].现代商业银行.20\_.

[2]张旺军.投资理财――个人理财规划指南[M].科学出版社.20\_

[3]常烨.理财金点子[M].北京.机械工业出版社.20\_.

**如何理财小论文范文 第八篇**

>一、中国工商银行大理分行个人理财产品类型分析

中国工商银行是国内较早开展个人理财业务的一家国有商业银行。1998年，中国工商银行大理分行进行个人金融理财业务试点，并逐步发展形成“理财金账户”品牌，理财产品规模不断扩大，理财产品种不断增多。目前，工商银行大理分行的主要产品包括保本浮动收益型和非保本浮动收益型理财产品，如：“汇财通”、“珠联币合”、“稳得利”、“灵通快线”和“步步为赢”等。“汇财通”属于个人外汇理财产品，其操作和申购赎回与封闭式基金类似。以一系列与利率、汇率、信用、股票或商品等挂钩的结构性产品为载体，其投资期限比较短，理财币种以美元为主，预期年收益率为5%。“珠联币合”理财产品是的境内外市场结合投资型理财产品，个人可用人民币购买此类产品即可参与境内外市场投资，获取更高收益。“稳得利”是以高信用等级人民币债券(含国债、金融债、央行票据、其他债券等)的投资收益为保障，面向个人发行，到期支付本金和收益的低风险理财产品。工行还自行开发设计创新型理财产品——“灵通快线”以满足投资者现金管理需求。继“灵通快线”系列理财产品之后又推出“步步为赢”这一款收益递增、灵活期限、自主管理的创新型理财产品。“东方之珠”属于QDII产品，其预期最高年化收益率，是非保本浮动收益型，认购起点为8000美元，以1000美元为单位进行追加，银行可提前终止，客户不可赎回。主要投资于全球各国、企业及金融机构所发行的债券、票据及相关投资工具。

>二、中国工商银行大理分行主要个人理财产品发展趋势

工行发行的人民币理财产品数量众多，以下按照20\_-20\_年到期的理财产品数量和40%的抽样比率，根据随机数表共随机抽取638个样本，其中20\_年到期的样本473个，20\_年到期的样本93个，20\_年到期的样本72个。从对样本的分析情况来看，短期产品的平均预期收益率在逐年增加。因此，银行的发行比重也在增加。随着期限越长，平均预期收益率的增长水平逐渐下降。银行理财产品超短期化特征明显，超短期产品的预期收益有所上升，产品到期收益达标率有所下降。近三年来，工行大理分行发行3个月内的理财产品所占比重持续升高的同时预期收益持续上升，由20\_年的上升到20\_年的。然而，理财产品的到期收益达标率却在逐年下降。各种期限类型的理财产品收益达标率都呈下降趋势，其中4-6个月理财产品的收益达标率下降最多。(如表1所示)近3年来，债券类和混合型理财产品占比有所上升，信贷类和其他理财产品所占比重下降。20\_年到期的理财产品债券类和混合类共占，票据类、打新股和类基金的发行量几乎为零。20\_年到期的理财产品中，债券类、信贷类和混合型产品的达标率相对较高，但与20\_年相比，各类理财产品的收益达标率普遍下降。

>三、工商银行大理分行个人理财业务存在问题分析

第一，个人理财业务单一，同质化现象严重近年来，大理分行虽然越来越注重针对不同类型客户的投资需求推陈出新。但国内银行的个人理财业务总体来说仍停留在初级阶段。截止20\_年一季度末工行已累计发行理财产品5859款，虽数量众多，但产品同质化现象严重。期限不超过3个月的超短期产品、债券类和混合类产品占发行总量的七成以上，非保本浮动收益类产品占到总发行量的。对大理分行来说，结构性理财、信托、票据等成本、风险相对较高的理财业务占比较高，而基金、保险、券商理财等业务收入较高的产品占比不足。这种情况导致了客户的高流动性，银行只能靠提高收益率来吸引客户，一旦遇到类似国际金融危机冲击时，理财产品容易产生巨大的亏损，进而带来系统性风险。

第三，销售中过分强调收益，风险提示不够投资和风险相对，投资理财产品可能面临市场风险、信用风险、流动性风险、信息传递及不可抗力等风险，而商业银行理财产品业务仍是粗放型发展，在实际业务开展过程中以销售业绩论成败。近年来，大理地区银行间的竞争日益激烈，市场监管和法律规范滞后导致行业无序竞争、我国金融市场不发达和个人信用体系的缺失使得客户适合度评估流于形式，给银行理财业务的稳健发展带来较大风险隐患。第四，银行缺乏复合型专业理财人员理财服务是一项综合金融服务，对相关服务人员的专业素质要求非常高。但是，目前工商银行大理分行的专业理财师数量尚未达到业务发展的要求，目前银行的理财队伍仍主要从前台柜员中选拔产生，显然难以应付综合理财服务的要求。高素质专业团队的缺乏制约着工商银行大理分行为客户提供全面的个性化金融理财服务。

第五，发展受地区市场经济环境制约个人理财业务也受制于地区的市场经济环境。大理地区的个人理财业务出现“发展理财产品为虚，固化储蓄为实”带来的过度价格竞争，加大投资风险。20\_年下半年到20\_年CPI高位运行，人民银行采取紧缩货币政策，同时银监会引入“存贷比”指标控制银行业风险，直接影响了贷款业务，加大商业银行存款压力，商业银行之间打起竞争存款战争。而发行理财产品是商业银行争取客户，固化储蓄的最有效手段之一，导致银行加大理财产品发行规模，以牺牲理财产品自身收益稳定客户和固化储蓄，使得投资者信用、流动性等风险加大。理财产品本身特性丢失，影响银行理财产品长期发展。

>四、中国工商银行大理分行个人理财业务发展策略

第一，加大理财产品的开发与创新根据工商银行大理分行理财产品的定位，建立科学、先进的个人理财产品研发体系。如可在总行、分行、支行分别组建高素质的专职产品研发和测试队伍，加快新产品开发速度;建立理财产品淘汰退出机制，及时将没有效益的老产品果断地淘汰出局;注重对个人理财产品的包装和宣传，提高产品的社会认知度;加强与基金、保险等其他金融机构的合作，共同推动金融业健康持续的发展。第二，建造高效营销体系利用大理州州地区经济平稳较快增长、城乡居民收入提高、企业和居民理财需求增长的时机改变目前落后的营销体系。从营销策略层面，在做好客户细分的基础上运用4PS理论实施产品组合策略;开展多种形式的宣传促销活动，大力拓展电子银行渠道。从风险控制层面，注意从客户适合度风险、信息传递风险和操作风险上加强风险控制措施，使得个人理财业务发展避免不必要的损失。第三，加强风险管理，重视持续发展严格遵守关于理财风险的相关规定，建立健全完善的事前事中事后信息披露制度。在营销过程中全面客观介绍理财产品收益水平及风险状况，并及时披露理财资金的管理及运作情况、投资组合及风险收益变化等重大信息;积极推进理财业务向综合性金融服务转变，确保理财业务的发展与自身的管理、投资、风险控制水平相适应;应对客户进行理财观念推广，引导客户学习健康理财方法。第四，大力培养核心理财人才一方面，建立全面的理财从业人员培训体系。通过培养高素质的专业人才改革劳动用工制度;建立市场化的用人机制，营造公平竞争的用人环境，优化人力资源配置。

另一方面，建立培训考核机制。实施以员工需求为主体、以业务发展为主线、以客户需求为导向的教育培训方式，狠抓产品功能培训，提升营销业务技能。第五，提升竞争实力，促进市场健康发展银行理财产品的竞争中自发形成的银行间的磨合、测算、风险评估机制，为利率市场化提供了一定程度上的准备。在理财产品开发中应依靠产品创新和市场细分而非通过扭曲价格占领市场，使利率真正反映资金成本，提高金融资源配置效率和政策调控效果;从银行内部采取有效措施对风险进行主动管理。逐步提高风险承受能力和风险管理水平，从根本上防范和化解个人理财业务风险，比如：设立独立的第三方机构对商业银行理财进行评价，设立维护理财产品的市场化定价机制，引导我国的商业银行个人理财市场长期、健康、稳固发展，改善金融市场，促进经济健康发展。

**如何理财小论文范文 第九篇**

摘 要：大学生理财意识淡薄和理财素养较低的现象非常普遍。高校、家庭、社会对大学生进行理财教育是现代思想政治教育的新内容。对大学生理财教育缺乏的原因，理财教育的必要性进行了分析，对理财教育状况提出了具体的对策。

关键词：大学生;理财教育;理财行为

美国学者安德森于1982年提出了理财教育的概念，理财教育指的是能够让人们学会如何设立理财目标、认识个人收入基础、制订详尽的达到目标的理财计划、应用理财计划、调整理财计划、评价理财目标和理财过程的一系列环节。理财教育在很多发达国家实施较彻底、发展较成熟，大部分的学校都把理财教育纳入到日常教学之中，并取得了显著的成效。大学生的理财价值观、理财理念和理财心理的形成对社会经济的可持续发展至关重要。调查研究当今大学生理财教育的现状，分析缘由，才能更好地实行与之相适应的理财教育。

一、理财教育缺乏原因分析

(一)理财教育观念落后

主流传统文化引导人们重在公义而不在利益。对金钱、财富、商业行为一直采取贬抑、鄙视的主观态度。古人以士农工商的次序排列，从商者被置于社会的底层，且常常被贬为奸商。社会生活中人们以做事为人言利为耻，将谈论金钱视为一种不健康的行为。这种根深蒂固的传统思想严重束缚了对正当利益的追求。尤其对学生而言，读书学习被认为是第一要务，对理财教育则重视不够。

(二)学校教育管理引导缺乏

初等教育阶段，学校、学生面临着巨大的升学压力，学校更看重对学生智商的培养，对学生的情商培养和财商培养根本无暇顾及。而高等教育阶段，种种原因导致理财教育缓慢前行。近年来，西南财经大学、中央财经大学、对外经济贸易大学等相继在保险、金融等硕士研究生专业设置了与个人理财相关的保险、财务、税务规划等方面的研究方向。中国人民大学财政金融学院、上海财经大学、南京大学金融系等也开设了理财规划方向的在职硕士研究生培训。但是本科生方面的个人理财教育却基本上是一片空白。国内部分高校开设了一定的理财教育的通识选修课，对学生财商的教育引导也是浅尝辄止。

(三)家庭成长环境制约

家庭环境对孩子的成长影响非常大，家庭的理财意识对孩子财商的培养起到示范作用，在显性与隐性中对孩子理财活动起到至关重要的作用。国内很多家长认为，男孩子要穷养，女孩子要富养。内涵就是男孩子在成长阶段要吃一些苦，金钱看管的一定要严格，不能形成一些恶性。而对女孩子来说，养尊处优的生活能够更好地让她在社会上生活，不至误入歧途。这些观念的背后是家长对孩子不放心，把孩子的成长放在自己定制的笼子里。孩子的生活、消费被父母全部承担，避免了孩子成长应该经历的“挫折”。未经历风雨的子女在纷繁复杂的社会生活中，根本没有自己的理财常识，缺乏理财能力。家长的过度操纵，导致理财能力严重滞后。

二、加强大学生理财教育的必要性

(一)加强理财教育是素质教育的内在要求

**如何理财小论文范文 第十篇**

>摘要

根据中国国家xxx颁布的历年CPI（居民消费指数）数据，中国近3年CPI数据为，20\_年，20\_年为，最新一期公布的20\_年的数据为。依据国际货币基金组织（IMF）预测中国未来通货膨胀率将保持在3%左右。国家权威部门和经济学家同时认为我国经济将进入一个温和增长期。

来自国家劳动和保障部的消息，为做实个人账户，从20\_年1月1日起，个人账户的规模统一由本人缴费工资的11%调整为8%，全部由个人缴费形成，单位缴费不再划入个人账户，而划入社会统筹。“11%变成8%”到底会对我们的养老金账户以及将来要领的养老金产生多大影响呢？

20\_年，国家体改办等8部委出台《关于城镇医药卫生工作体制改革的指导意见》，xxx等4部委推出《关于城镇医疗机构分类管理的实施意见》，把医疗机构分为营利性与非营利性。较大规模的“市场化”改革从此开始。政府负担减轻了，医疗服务质量得到改善，但医疗费用随之上涨，老百姓看病难、看病贵的问题却未能得到有效解决。

>关键词

人生阶段、财富需求、理财建议

面对上述资料您做何感想？面对未来漫长的人生道路您又拥有多大的信心？未来十年乃至更长的时期，中国经济仍将保持高增长、高通胀，如何规划您的中长期投资理财计划，轻松面对未来所必须面临的养老、医疗、购房、教育等压力，这已经成为我们不得不思考的问题。

要想成功的投资理财，您就需要更细致地去考虑您的未来。只有弄清您一生中各个时期可能需要些什么，您才能够制订出一个有效的投资计划来帮助自己达成目标。

人生大致分为四个阶段，年轻时期、建立家庭、步入中年、退休养老，在不同的人生阶段，在收入、支出上差别也是极大的。

>一、年轻时期

刚结束学生生涯，开始职业旅程，这个时期最重要的莫过于是“独立”，而钱似乎永远不够花。对于手中的钱财，常会停留在学生时期有多少花多少、想买什么就买什么的阶段，甚至因为可以利用银行借贷，而随意扩张信用，造成负债累累、入不敷出的窘境。大学毕业前，花的是父母辛苦赚来的钱；毕业后情况完全发生了改变，要靠自己挣钱养活自己，只能在不超出收入的水平上进行消费。根据现有的经济实力，形成自己能承受的生活方式。年轻人必须在能够承受的基础上，做出合理的决策。不论是房屋、家具、汽车、衣着，还是娱乐，都要与现状吻合。必须考虑的是在收入范围内选择合理的生活方式、做出理性的决策，还是继续依靠父母支付账单；是享受不必要的高消费，还是理智、耐心地期待美好时刻的到来。

不如先学会记帐吧！把自己每个月的支出记录下来，然后制订一个符合自己收入状况的预算，坚持执行它，避免因为年轻而产生的冲动消费。适时的建立自己的应急备用金，货币基金会是一个比较理想的选择。

有了应急储备，接下来该是储蓄第一桶金了！未来您将面临购房、结婚的压力，凡事不能都靠父母，自己储备些，您会拥有更多更好的选择。开通定期定额基金会帮助您养成一个良好的储蓄习惯，由于短期内您就会面临购房、结婚压力，建议考虑债券类或平衡类基金，它会帮助您抵御风险，尽快累计财富。早日购房，拥有一项有价值的资产，买房其实是长期储蓄的一种方式，总有一天您会还清贷款，在此过程中，您不仅可以降低不必要的消费，更可以不付房租，在房产上未来您会得到很大的回报。

如果是单身，可能暂时不需要寿险。不过事故和疾病在任何年龄段都可能面临，所以聪明的做法可以考虑一些健康和残障险，消费性的保险会是一个更经济的选择。

>二、三十而立

经过五至七年的打拼，事业上已经小有成就，财富积累也经历了初步阶段。事业逐渐步入稳定，收入处于一个高速的增长期，同时家庭也逐步地开始完善起来。多数30岁的人已经步入了婚姻的殿堂，结婚早一点的，已经在策划为家庭添一个新成员，或者早已是“三口之家，其乐融融”了。在

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！